



DEKTRA

Raport kwartalny III kwartał 2012



Spis treści

1. List do akcjonariuszy.....	3
2. Podstawowe informacje o Spółce	5
3. Wybrane dane finansowe z bilansu oraz rachunku zysków i strat.....	6
4. Działalność Spółki.....	7
4.1. Istotne zdarzenia, które wystąpiły w okresie objętym raportem.....	7
4.2. Czynniki i zdarzenia mające wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.....	8
4.3. Informacje Zarządu DEKTRA SA na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem podejmowano w obszarze rozwoju prowadzonej działalności.....	15
5. Stanowisko odnośnie realizacji prognoz finansowych.....	16
6. Oświadczenie Zarządu DEKTRA SA dotyczące informacji finansowych za III kwartał 2012 roku i danych porównawczych.....	16
7. Wskazanie jednostek wchodzących w skład grupy kapitałowej Emitenta na ostatni dzień okresu objętego raportem kwartalnym.....	17
8. Struktura akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu, na dzień sporządzania raportu.....	17



1. List do akcjonariuszy

Szanowni Państwo,

Miniony kwartał to początek drugiego roku obecności Spółki Dektra SA na rynku NewConnect, który 30 sierpnia 2012 r. obchodził piątą rocznicę powstania. To również okres budowania silnej pozycji Spółki w sytuacji, w której sektor budowlany, będący naszym głównym odbiorcą, wciąż boryka się z trudnościami.

Sukces każdej spółki na konkurencyjnym rynku zależy między innymi od jej umiejętności dostosowywania się do ciągłych zmian w otoczeniu rynkowym. Zmiana, umiejętność jej przewidywania i właściwego reagowania na nią, są jednymi z czynników, leżących u podstaw rozwoju przedsiębiorstwa. Co więcej, należy być świadomym faktu, iż zmiany, w tym krócej lub dłużej trwające trudności, mają charakter nieuchronny. Nawet jeśli przez dłuższy czas otoczenie ludzi swoją niezmiennością, to powinna być ona przyjmowana z dystansem. Jak stwierdził kiedyś amerykański pisarz Oliver Wendell Holmes, musimy żeglować czasem z wiatrem, czasem pod wiatr, ale żeglować, nie dryfować, ani stawać na kotwicy. Trudności w sektorze budowlanym, obserwowane i odczuwane w zakończonym kwartale, powinny być traktowane właśnie jako okres "żeglowania pod wiatr", w żadnym wypadku jako "postój na kotwicy".

Kierując się wspomnianymi zasadami, Spółka Dektra SA, w III kwartale 2012 roku, odnotowała najwyższy w swojej historii zysk netto oraz rekordowe przychody ze sprzedaży, w zestawieniu z analogicznym okresem w latach ubiegłych.

Akcjonariusze Spółki Dektra SA, tak jak w poprzednich latach, mogą liczyć na wynagrodzenie z tytułu posiadanych akcji. Osiągnięty po trzech kwartałach zysk pozwala oczekiwać, iż wysokość tegorocznej dywidendy będzie zbliżona do ubiegłorocznej. Dlatego jako Prezes Zarządu pragnę zapewnić wszystkim akcjonariuszy, że będę rekomendował wypłatę dywidendy za 2012 rok, w wysokości podobnej jak w ubiegłym roku.



Oddając w Państwa ręce niniejszy raport kwartalny, Zarząd Spółki, pragnie podziękować wszystkim akcjonariuszom za ich zaufanie i współuczestnictwo w dynamicznym rozwoju Spółki oraz zapewnia, że w kolejnych okresach sprawozdawczych nadal będzie dbał o osiągnięte wyniki finansowe.

Z poważaniem

Maciej Stefański

Prezes Zarządu

2. Podstawowe informacje o Spółce

Firma: Dektra Spółka Akcyjna
 Forma prawna: Spółka Akcyjna
 Siedziba: Toruń
 Adres: ul. Równinna 29-31, 87-100 Toruń
 Telefon: +48 (56) 56 660 08 61
 Faks: +48 (56) 639 00 05
 Adres poczty elektronicznej: dektra@dektra.pl
 Adres strony internetowej: www.dektra.pl
 NIP: 879 - 221 - 23 - 47
 REGON: 871 - 239 - 844
 KRS: 0000373212



OFERTA SPÓŁKI

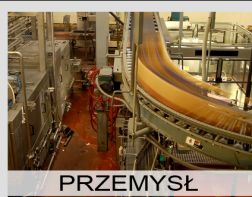
Spółka DEKTRA SA kieruje swoją ofertę do trzech sektorów gospodarki. Najważniejszym z nich jest budownictwo, które jest zaopatrywane przez Spółkę m. in. w zakresie systemów dociepleń, suchej zabudowy, izolacji, dekarstwa, budownictwa drogowego oraz budownictwa hydrologicznego. Drugim odbiorcą Spółki jest rolnictwo i ogrodnictwo. 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 do zakładów przemysłowych.



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 kolejne produkty sygnowane własną marką, stając się liderem branży budowlanej.



Ważnym odbiorcą produktów oferowanych przez Spółkę Dektra SA jest rolnictwo i ogrodnictwo. Folie kiszonkarskie, folie ogrodnicze oraz worki do sianokiszzonek, produkowane i dystrybuowane przez Spółkę Dektra SA, od wielu lat pomagają w osłanianiu plonów oraz wytwarzaniu wysokiej jakości pasz. 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 wysokiej jakości i w przystępnej cenie. Zakłady przemysłowe szukające folii opakowaniowych i folii stretch, 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, jest ona dostępna na terenie całego kraju.

OFERTA PRODUKTOWA

Siatka podtynkowa
DEKTRA 145

Siatka podtynkowa
EURONET

Folia budowlana
INBUD

Folia paroizolacyjna
INPAR

Folie budowlane

Folie opakowaniowe

Folie dachowe

Folie ochronne

Folie kiszonkarskie

Geomembrany

Worki do sianokiszzonek

Izolacje fundamentów

Geowłókniny

Folie ogrodnicze

Folie olejo- i bitumoodporne

Folie PCV



3. Wybrane dane finansowe z bilansu oraz rachunku zysków i strat

Wybrane dane finansowe z bilansu w tysiącach złotych

	Stan na 30.09.2012	Stan na 30.09.2011
Kapitał własny	4 231	3 294
Zobowiązania długoterminowe	0	0
Zobowiązania krótkoterminowe	1 595	1 776
Należności długoterminowe	0	0
Należności krótkoterminowe	2 606	2 905
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	359	681

Wybrane dane finansowe z rachunku zysków i strat w tysiącach złotych

	III kwartał 01.07.2012- 30.09.2012	III kwartał 01.07.2011- 30.09.2011	Zmiana %	Narastająco 01.01.2012- 30.09.2012	Narastająco 01.01.2011- 30.09.2011	Zmiana %
Przychody netto ze sprzedaży	5 337	5 337	0	12 134	13 889	-13
Zysk (strata) na sprzedaży	628	549	14	1 171	1 485	-21
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	670	557	20	1 182	1 488	-21
Zysk (strata) z działalności gospodarczej	677	830	-18	1 235	1 761	-30
Amortyzacja	6	26	-77	18	64	-72
EBITDA	676	583	16	1 200	1 552	-23
Zysk (strata) brutto	677	626	8	1 235	1 761	-30
Zysk (strata) netto	562	504	12	1 043	1 421	-27



4. Działalność Spółki

4.1. Istotne zdarzenia, które wystąpiły w okresie objętym raportem

1

W miesiącu lipcu Emitent rozwiązał umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect z Art Capital Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, z siedzibą w Krakowie. Tym samym Spółka Art Capital z o.o. przestała pełnić funkcję Autoryzowanego Doradcy Emitenta z dniem 31.08.2012 r.

2

W dniu 30 sierpnia 2012 r. rynek NewConnect obchodził piątą rocznicę swojego powstania. Był to okres rozwoju oraz zdobywania zaufania emitentów i akcjonariuszy. Po pięciu latach na NewConnect notowane jest 409 spółek (dane aktualne na dzień 30.06.2012 r.). Począwszy od dnia debiutu Emitenta, a więc 14 czerwca 2011 r., jest on aktywnym uczestnikiem Alternatywnego Systemu Obrotu NewConnect, pozostając jedyną toruńską Spółką notowaną na tym rynku.

3

W sierpniu Emitent wziął udział w podwyższeniu kapitału zakładowego w Spółce Indiver SA z siedzibą w Toruniu, na który wydatkował łącznie kwotę 1.100.000 zł. Konsekwencją podwyższenia kapitału w Spółce Indiver był wzrost udziału Emitenta w kapitale zakładowym do 80%.

4

Z dniem 31 sierpnia br. została rozwiązana "Umowa o pełnienie funkcji animatora rynku w Alternatywnym Systemie Obrotu przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie SA", która obowiązywała pomiędzy Emitentem a Domem Maklerskim PKO Bank Polski. Od dnia 1 września br. wspomnianą funkcję pełni NWAI Dom Maklerski SA.



5

W minionym kwartale przedstawiciel Emitenta brał udział w pracach Komitetu Technicznego nr 214 ds. Wyrobów Bitumicznych i Polimerowych do Izolacji Wodochronnych w Budownictwie przy Polskim Komitecie Normalizacyjnym. Prace Komitetu koncentrowały się na opiniowaniu działań związanych z wdrażaniem i ewaluacją projektów normalizacyjnych. Przedstawiciel Spółki zależnej Indiver uczestniczył natomiast w pracach Komitetu Technicznego nr 305 ds. Społecznej Odpowiedzialności. W kolejnych tygodniach, wzorem poprzednich miesięcy, prowadzono prace nad wytycznymi, dotyczącymi społecznej odpowiedzialności biznesu. W lutym 2013 roku planowana jest publikacja polskiej wersji normy PN-ISO 26 000.

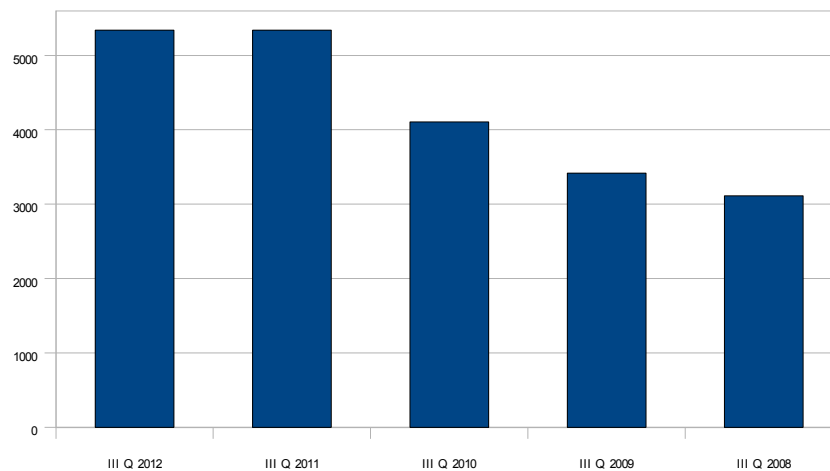
6

W zakończonym okresie sprawozdawczym Emitent kontynuował działania związane z inwestycją w produkcję siatki podtynkowej z włókna szklanego przez Spółkę zależną Indiver SA. Wspomniana inwestycja, dzięki montażowi linii produkcyjnej, weszła w etap testów produkcyjnych. Celem testów jest pełna automatyzacja pracy na jednym z odcinków linii technologicznej.

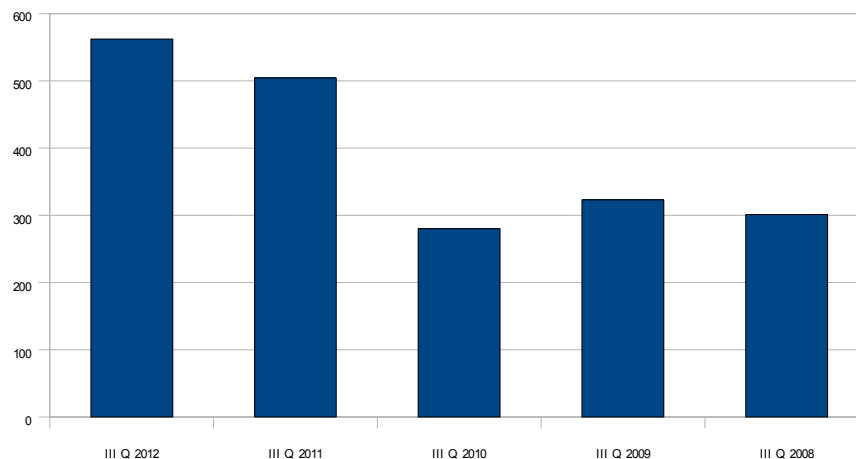
4.2. Czynniki i zdarzenia mające wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

W zakończonym III kwartale 2012 r. Emitent odnotował wzrost sprzedaży netto o 0,8% oraz 12% wzrost zysku netto. Na osiągnięte wyniki finansowe miały wpływ następujące czynniki i zdarzenia, które Emitent wyszczególni w dalszej części raportu.

Przychody ze sprzedaży w III kwartale 2008 - 2012 r. (tys. zł)



Zysk netto w III kwartale 2008 - 2012 r. (tys. zł)



Sytuacja w branży budowlanej

Branża budowlana to główny odbiorca towarów oferowanych przez Emitenta. W minionym kwartale stanowiła ona 88,7% wartości sprzedaży. Zgodnie z oceną Emitenta koniunktura w sektorze budowlanym jest gorsza niż ubiegłoroczna. Potwierdzają to również wyniki badań Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH sygnalizujące, iż wskaźnik koniunktury w sektorze budowlanym, jest mniejszy w porównaniu z poprzednim kwartałem o 23 punkty. Spadek wskaźnika w III kwartale w stosunku do II kwartału jest typowy dla sezonowych zmian w budownictwie, jednak



w bieżącym roku jest wyjątkowo duży – jego średnia wartość w całym okresie badania koniunktury w budownictwie od 1994 roku wyniosła 14 punktów. Obecnie obserwowany wskaźnik jest porównywalny z najtrudniejszym dla budownictwa okresem z lat 2001-2002. W portfelach podmiotów budowlanych jest mniej zamówień. Zarówno ogólne saldo portfela zamówień, jak i saldo zamówień krajowych zmniejszyły się (odpowiednio o 13 i 15 punktów). We wszystkich analizowanych grupach przedsiębiorstw salda oceny własnej sytuacji finansowej są ujemne, lecz większe niż w poprzednim kwartale. Zatem, mimo że kondycja finansowa ogółu podmiotów nadal nie jest korzystna, to odsetek przedsiębiorstw informujących o pogorszeniu jest mniejszy niż przed trzema miesiącami. Niepokojący jest systematyczny wzrost liczby firm budowlanych, dla aktywności których jedną z głównych barier są zatory płatnicze, czyli opóźniona realizacja płatności od kontrahentów. Obecnie tę barierę wskazuje blisko 44% podmiotów, podczas gdy na początku 2011 roku odsetek ten wynosił około 30%. Od początku 2011 roku firmy budowlane negatywnie oceniają ogólną sytuację gospodarczą w kraju. Obecne oceny gospodarki również są bardzo niekorzystne – we wszystkich analizowanych grupach przedsiębiorstw salda są dwucyfrowymi liczbami ujemnymi. Co więcej, w porównaniu z poprzednim kwartałem w większym stopniu pogorszyły się oceny budownictwa niż oceny gospodarki.

Dla Emitenta najważniejszą grupą odbiorców są dystrybutorzy materiałów budowlanych, głównie sieci handlowe, grupy zakupowe oraz hurtownie wielooddziałowe. Wspomniani odbiorcy, jako główne przeszkody, wskazują opóźniony spływ należności od przedsiębiorstw budowlanych oraz mniejszy popyt. Coraz wyraźniejsza staje się segmentacja dystrybutorów budowlanych na tych, którym udało się ograniczyć trudności finansowe oraz tych, których dotknęły one w znacznym stopniu. Konsekwencją takiego podziału jest sytuacja, w jakiej dystrybutorzy, którzy zachowali dobrą kondycję finansową, dzięki ostrożnej polityce sprzedażowej i wysokiej jakości oferowanych wyrobów, powiększają zakres swojej działalności, kosztem przedsiębiorstw słabszych, których problemy finansowe narastają. Skutkiem tego mechanizmu jest zmniejszenie konkurencji na rynku, sprzyjające zwiększaniu marży handlowych.

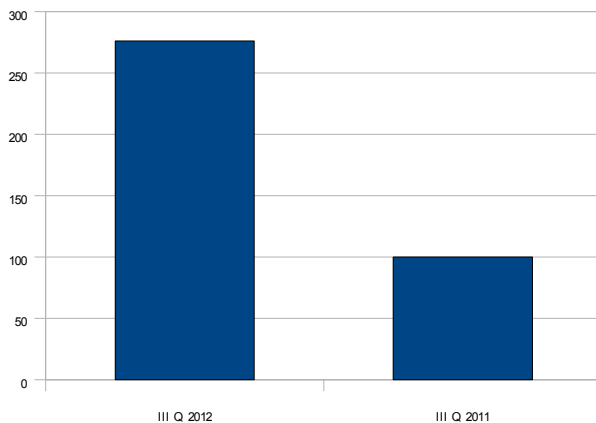
Również Emitent konsekwentnie prowadzi ostrożną politykę doboru odbiorców w oparciu o ich zdolność do terminowej realizacji zobowiązań. Prowadzona polityka okazuje się skuteczna, o czym świadczy brak przeterminowanych (ponad 30 dni)



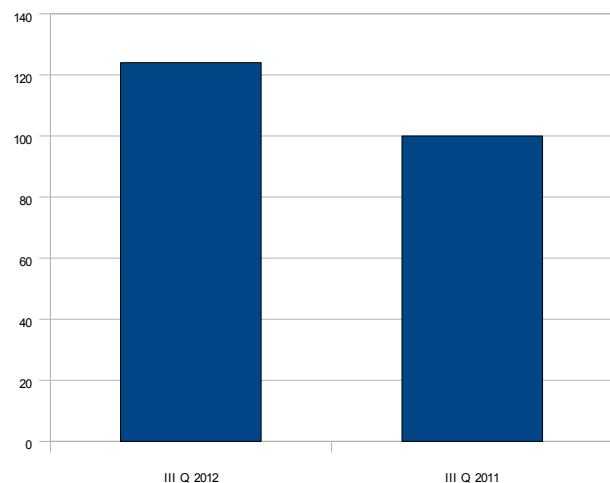
należności. Pomimo rygorystycznych zasad i zmniejszenia popytu, Emitent odnotował wzrost wartości sprzedanych towarów handlowych netto o 0,08% oraz 12% wzrost zysku netto w porównaniu do III kwartału 2011 r. Osiągnięty w III kwartale br. zysk netto oraz przychody ze sprzedaży, są ponadto największe w historii Spółki, w zestawieniu z analogicznym okresem w latach ubiegłych. Wyniki finansowe potwierdzają zwiększenie przez Emitenta marży handlowych. Emitent dotarł do regionów kraju, do których jego oferta nie trafiała do tej pory w pełnym zakresie. W poszukiwaniu nowych odbiorców, Emitent wykorzystuje nawiązywanie bezpośrednich kontaktów handlowych i znajomość rynków regionalnych przez mobilnych przedstawicieli handlowych oraz utworzoną *Strefę Partnera* dostępną na stronie internetowej Spółki Dektra SA.

Największy udział w zwiększeniu sprzedaży netto miały atestowane folie budowlane i paroizolacyjne INBUD i INPAR, produkowane przez Spółkę zależną Indiver. Ich sprzedaż wzrosła bowiem o 176% w porównaniu z III kwartałem 2011 r. Emitent odnotował również 24% wzrost sprzedaży folii ochronnych oraz 27% wzrost sprzedaży membran dachowych.

Sprzedaż atestowanych folii budowlanych i paroizolacyjnych INBUD i INPAR
w III kwartale 2011 i 2012 r. (poprzedni okres = 100%)



Sprzedaż folii ochronnych w III kwartale 2011 i 2012 r. (poprzedni okres = 100%).



Sprzedaż siatki podtynkowej

Mimo iż III kwartał 2012 r., ze względu na opóźniające się testy produkcyjne, nie zakończył się wprowadzeniem na rynek siatki podtynkowej produkowanej przez



Emitenta, odnotowuje on systematyczny wzrost wolumenu jej sprzedaży. Choć sprzedaż siatki jest o 35% mniejsza niż w III kwartale ubiegłego roku, to zestawienie z II kwartałem 2012 r. ukazuje 72% wzrost sprzedaży tego towaru. Szczególnie istotny z perspektywy Emitenta jest wzrost sprzedaży siatki produkowanej w Europie. Zarówno siatka podtynkowa VERTEX, jak również sygnowana własną marką siatka DEKTRA 145, produkowane przez wiodącego europejskiego producenta i partnera Emitenta, jakim jest Saint-Gobain Vertex, s.r.o, to wyroby, które zyskują coraz większe zainteresowanie odbiorców.

Produkcja i sprzedaż membran dachowych

Niskoparoprzepuszczalne folie dachowe zrewolucjonizowały rynek wstępnego krycia dachów w latach 60-tych ubiegłego stulecia. Głównie poprzez swoją relatywnie niską cenę i niską wagę w stosunku do papy. Przez długi czas niskoparoprzepuszczalne folie dachowe stanowiły jeden z niewielu zamienników dla papy. Równoległe alternatywę tworzyły także wysokoparoprzepuszczalne membrany dachowe, które jednak ze względu na wysoką cenę potrzebowały dłuższego czasu na zafunkcjonowanie na rynku jako standard. Jedną z przyczyn, dla których folie niskoparoprzepuszczalne stawały się coraz mniej atrakcyjnym produktem, był fakt często pojawiających się błędów montażowych. Błędy te związane są z brakiem, nietrwałym lub generalnie nieprawidłowym wykonaniem szczeliny wentylacyjnej. W przeciwieństwie do folii niskoparoprzepuszczalnych membranę dachową można umieszczać bezpośrednio nad izolacją termiczną, bez konieczności pozostawienia szczeliny wentylacyjnej. Nie przepuszcza ona wody, chroniąc przed zawilgoceniem konstrukcji dachu, ale jednocześnie przepuszcza parę wodną, sprawiając, iż nie gromadzi się ona w jego wnętrzu.

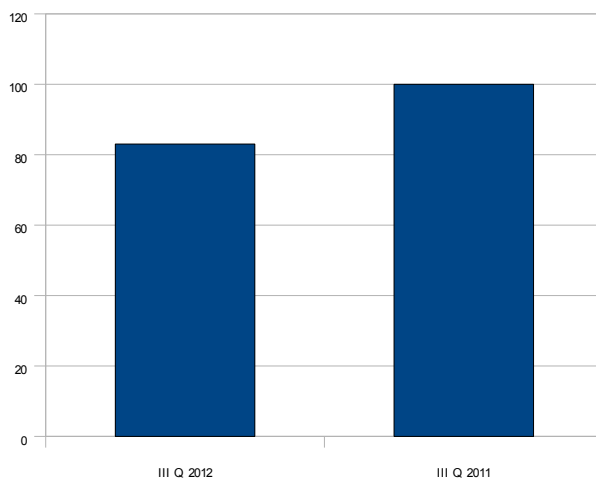
Emitent, porównując sprzedaż niskoparoprzepuszczalnych folii dachowych ze sprzedażą wysokoparoprzepuszczalnych membran dachowych w zakończonym kwartale, dostrzega spadek zainteresowania niskoparoprzepuszczalnymi foliami wstępnego krycia. Ich sprzedaż zmniejszyła się bowiem o 17%, przy jednoczesnym wzroście sprzedaży membran dachowych o 27%. Emitent potwierdza, iż wysokoparoprzepuszczalne folie wstępnego krycia stają się standardem wśród materiałów dekarских i stopniowo będą eliminować z rynku folie



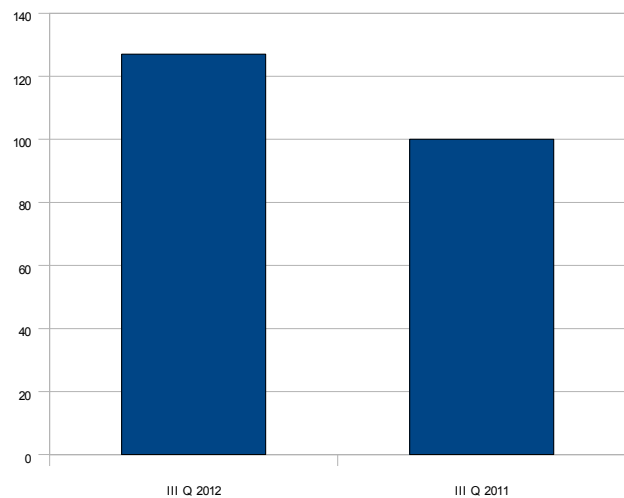
niskoparoprzepuszczalne.

Emitent wychodząc naprzeciw przywołanym tendencjom na rynku folii dachowych, planuje jeszcze w bieżącym roku rozpocząć działania związane z pozyskaniem niezbędnych pozwoleń i certyfikatów, które w przyszłym roku umożliwią rozpoczęcie produkcji wysokoparoprzepuszczalnych membran dachowych sygnowanych własną marką.

Sprzedaż folii niskoparoprzepuszczalnych w III kwartale 2011 i 2012 r.
(poprzedni okres = 100%)



Sprzedaż membran dachowych w III kwartale 2011 i 2012 r. (poprzedni okres = 100%)



Sytuacja w branży rolniczej

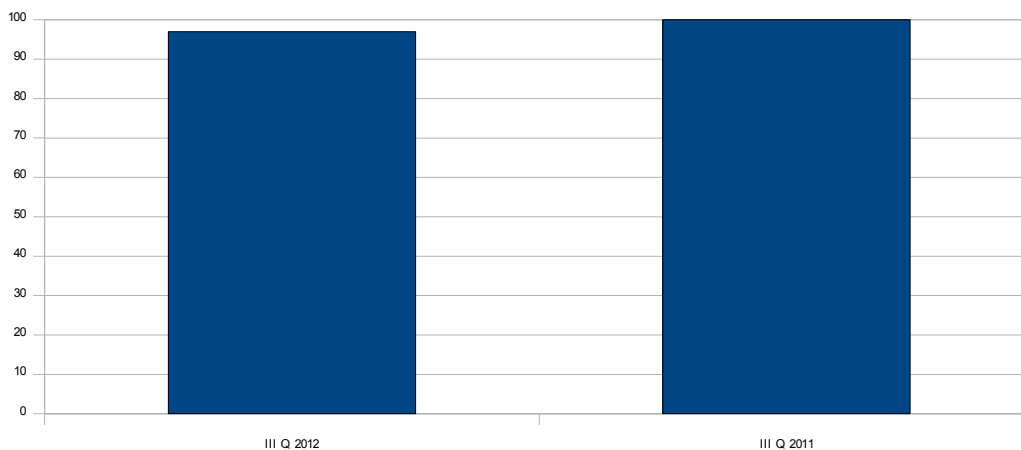
Branża rolnicza, obok budownictwa jest drugim najważniejszym sektorem dla Emitenta. Badania przeprowadzone przez IRG SGH wskazują na nieco gorszą od ubiegłorocznej koniunkturę w rolnictwie. Minimalnie niższy jest ogólny wskaźnik przychodów pieniężnych, przy znacznie niższym poziomie nastrojów rolników w ocenie perspektyw ekonomicznych swych gospodarstw. Jednocześnie wyniki badań potwierdzają nieznaczny wzrost zakupów obrotowych środków produkcji w stosunku do III kwartału ubiegłego roku. Zachowanie ogólnego wskaźnika koniunktury, podobnie jak we wcześniejszych badaniach IRG SGH, nie odzwierciedla 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.

Emitent potwierdza, podkreślany w wynikach oficjalnych badań fakt, iż koniunktura w branży rolniczej nie pogorszyła się w znacznym stopniu, w porównaniu z analogicznym okresem w roku ubiegłym. Analiza wolumenu sprzedaży towarów przeznaczonych dla branży rolniczej, oferowanych przez Emitenta, takich jak folie kiszonkarskie, worki do sianokiszonki oraz folie ogrodnicze, wskazuje na porównywalną z III kwartałem 2011 r. sprzedaż. Wpłynęły na nią m.in. korzystne warunki atmosferyczne, które sprzyjały pokosowi traw i zbiorom kukurydzy oraz fakt, iż sprzedaż wybranych produktów, takich jak folie kiszonkarskie i worki do sianokiszonek, jest prowadzona przez Emitenta również w Internecie.

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



Piąta rocznica powstania rynku NewConnect

Dnia 30 sierpnia br. minęło pięć lat od powstania Alternatywnego Systemu Obrotu NewConnect. W ciągu tego okresu rynek NewConnect rozwijał się, pracując na zaufanie emitentów i akcjonariuszy. Od pierwszego notowania, gdy na nowo powstałym rynku debiutowało pięć spółek, ich liczba wzrosła. Biorąc pod uwagę dane z dnia 30 czerwca br., na rynku NewConnect notowanych jest 409 spółek. Począwszy od 14 czerwca 2011 r. wśród nich jest również Spółka Dektra SA.

Emitent od początku swojej obecności na rynku NewConnect jest jego aktywnym uczestnikiem. Fundamentalne znaczenie dla Emitenta ma budowanie



trwałej wartości dla akcjonariuszy i zapewnianie bezpieczeństwa środków powierzonych Spółce. Od momentu debiutu Spółki Dektra SA na rynku NewConnect, NCIndex, obejmujący wszystkie spółki notowane na tym rynku, spadł o 40%. Mimo to, kurs Spółki wzrósł od dnia debiutu o 0,6%, przy uwzględnieniu faktu wypłaty dywidendy w wysokości 1,50 zł na akcję, co stanowiło 12,1% ceny sprzedaży akcji w ofercie pierwotnej. Działania Emitenta koncentrują się również na powiększaniu kapitałów Spółki. W ciągu roku wzrosły one o 28%. Przywołana długofalowa i konsekwentna polityka tworzenia trwałej wartości dla akcjonariuszy, oparta na, powiększaniu majątku Spółki, zwiększaniu rozmiarów prowadzonej działalności gospodarczej, dbaniu o poziom marż handlowych oraz systematycznej wypłacie znacznej części zysku w formie dywidendy, będzie kontynuowana przez Emitenta w kolejnych latach.

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

W minionym okresie rozliczeniowym Emitent kontynuował działania zmierzające do pozyskania nowych odbiorców docierając ze swoją ofertą do tych regionów, na terenie których działania Emitenta były do tej pory ograniczone. Realizację tego celu Emitent oparł na pracy mobilnych przedstawicieli handlowych oraz na *Strefie Partnera* dostępnej na stronie internetowej Spółki Dektra SA, dedykowanej potencjalnym partnerom handlowym. Emitent docenia efekty osiągnięte dzięki programowi *Strefa Partnera*, za którym stoi całościowa oferta, uwzględniająca: wsparcie handlowe, dogodne terminy płatności, limity kupieckie, priorytetową realizację zamówień oraz oferowanie wyłączności na działania w obrębie określonego obszaru. Emitent będzie kontynuował realizację wspomnianego programu.

Dzięki umowom z nowymi dystrybutorami, Emitentowi udało się objąć swoim działaniem nowe tereny. Trwają rozmowy z podmiotami zgłaszającymi Emitentowi chęć dystrybuowania siatki podtynkowej produkowanej przez Spółkę zależną Indiver. W dalszym ciągu Emitent wykorzystuje również Internet oferując produkty takie, jak folie kiszonkarskie oraz worki do sianokiszzonek w konkurencyjnych cenach. Miniony



kwartał był również okresem kontynuowania prac związanych z inwestycją w produkcję siatki podtynkowej w spółce zależnej Indiver. Wspomniana inwestycja jest obecnie na etapie testów produkcyjnych.

W związku ze wzrostem zainteresowania oferowanymi przez Emitenta membranami dachowymi, prowadzi on konsultacje oraz analizy, mające na celu zbadanie zapotrzebowania rynku na wspomniany produkt oraz określenia korzystnych warunków sprzedaży. Podjęte działania umożliwią Emitentowi rozpoczęcie produkcji membran dachowych pod własną marką w przyszłym roku.

5. Stanowisko odnośnie realizacji prognoz finansowych

Emitent nie podał prognoz wyników finansowych na rok 2012.

6. Oświadczenie Zarządu DEKTRA SA dotyczące informacji finansowych za III kwartał 2012 roku i danych porównawczych

Zarząd oświadcza, że według jego najlepszej wiedzy, wybrane dane finansowe za III 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.



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

Na koniec III kwartału 2012 r. w skład Grupy Kapitałowej Emitenta wchodziła spółka Indiver SA, w której Emitent posiadał 80% akcji w kapitale zakładowym. Emitent jako jednostka dominująca sporządza wyłącznie jednostkowe sprawozdanie finansowe. Emitent będzie sporządzał sprawozdania skonsolidowane od momentu, w którym uzna, że konsolidacja spółki Indiver SA będzie niezbędna do rzetelnego przedstawienia sytuacji majątkowej i finansowej Grupy Emitenta lub zostaną spełnione inne warunki określone w ustawie o rachunkowości (art. 56 ustawy o rachunkowości).

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

Wedle wiedzy Emitenta, na dzień sporządzenia raportu, akcjonariuszami posiadającymi ponad 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu byli pan Maciej Stefański wraz z osobą powiązaną, którzy posiadali łącznie 95,49% głosów.