



MOMO
zawsze w pobliżu

Raport kwartalny MOMO S.A.
za II kwartał 2011 r.

Zawartość raportu kwartalnego:

1. Wybrane dane finansowe z bilansu oraz rachunku zysków i strat
2. Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe
3. Informacja Zarządu Emitenta na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem Emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności, w szczególności poprzez działania nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie
4. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania podanych do publicznej wiadomości prognoz wyników na rok 2011 w świetle zaprezentowanych danych finansowych za I kwartał 2011 roku.

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

[tys. zł netto]	na 30.06.2011	na 30.06.2010	na 31.03.2011	na 31.03.2010
a) kapitał własny	4 115,11	4 145,67	4 337,97	
b) należności długoterminowe	0,00	0,00	0,00	
c) należności krótkoterminowe	191,99	0,64	108,05	Nie dotyczy Spółka została zarejestrowana 1.06.2010
d) środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	213,90	166,22	108,56	
e) zobowiązania długoterminowe	71,91	0,00	0,00	
f) zobowiązania krótkoterminowe	666,03	28,50	339,75	
[tys. zł netto]	za okres 1.04.2011- 30.06.2011 (II kw.2011)	za okres 1.06.2010- 30.06.2010 (II kw.2010)	za okres 1.01.2011- 30.06.2011 (I-II kw.2011)	za okres 1.06.2010- 30.06.2010 (I-II kw.2010)
g) amortyzacja	23,01	0,00	44,71	0,00
h) przychody netto ze sprzedaży	1 651,48	0,00	2521,41	0,00
i) zysk/strata na sprzedaży	-115,14	-54,33	-299,16	-54,33
j) zysk/strata na działalności operacyjnej	-214,64	-54,33	-498,17	-54,33
k) EBITDA ¹	-91,82	-54,33	-254,40	-54,33
l) zysk/strata brutto	-214,36	-54,33	-497,69	-54,33
m) zysk/strata netto	-214,36	-54,33	-497,69	-54,33

¹ Wynik EBITDA uwzględnia - oprócz wartości pozycji "amortyzacja" wchodzącej w skład kosztów działalności operacyjnej - także odpisy amortyzacyjne od wartości firmy wynoszące kwartalnie 99,50 tys. zł i zaliczone do pozostałych kosztów operacyjnych.

2. Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

II kwartał 2011 był bardzo udanym okresem dla MOMO S.A. W ciągu ostatnich 3 miesięcy byliśmy świadkami wielu ciekawych zdarzeń geopolitycznych, które wpływały na kształtowanie się cen baryłki ropy, a w konsekwencji także na wyniki finansowe MOMO S.A.

Zapowiadane we wcześniejszych raportach i rozpoczęte w marcu ożywienie sprzedaży na stacjach paliw obsługujących klienta lokalnego trwało przez cały kwiecień i pozwoliło MOMO S.A. osiągnąć czwarty miesiąc z rzędu dwucyfrowy wzrost wszystkich najważniejszych wskaźników tj. przychodów brutto ze sprzedaży (21,55%), wolumenu sprzedaży (29,46%) oraz ilości obsługiwanych klientów dziennie (17,68%). W pierwszym miesiącu raportowanego okresu występowała także bardzo duża zmienności cen ropy naftowej na światowych giełdach towarowych. Cena baryłki ropy Brent na giełdzie londyńskiej na początku miesiąca wynosiła 118 USD, by 7 kwietnia osiągnąć swoje maksimum na poziomie 127 USD. W kolejnych dniach poruszała się ona w „korytarzu” od 126 USD do 121 USD i tak też zakończyła kwiecień. Negatywnie na kształtowanie się cen na pylonach polskich stacji paliw wpłynął również „euforyczny” wzrost kursu USD po zabiciu Osamy Bin Ladena. Mimo jednak okresowych zniżek cen u polskich hurtowników, sprzedawcy detaliczni nie zdecydowali się na obniżki cen paliw, lecz realizowali wyższą marżę na co nie mogli sobie pozwolić w ubiegłych miesiącach.

W maju 2011 odnotowane w minionych miesiącach dwucyfrowe dynamiki przychodów i wolumenu sprzedaży wyraźnie „wyhamowały”. Długa Majówka, która w ostatnich dniach kwietnia spowodowała wzrost sprzedaży paliw, gdyż klienci indywidualni przygotowywali się do wyjazdów, spowodowała jednocześnie mniejszy popyt na stacji MOMO w Grodzisku Mazowieckim w pierwszym tygodniu maja, gdy część klientów udała się na wypoczynek, a przedsiębiorcy nie funkcjonowali. Jednak od drugiego tygodnia maja dzienna sprzedaż wróciła do swojego normalnego poziomu, co pozwoliło na osiągnięcie wyników sprzedażowych na poziomie kwietnia 2011 roku (przychody +0,14%; wolumen sprzedaży -0,12%). Należy jednak podkreślić, że osiągnięte wyniki sprzedażowe w maju na poziomie 534,96 tys. PLN

netto (658 tys. PLN brutto) oraz 130 tys. litrów są bardzo dobrym rezultatem i wręcz niespotykanym na stacjach o tak krótkim okresie działania. Wyniki sprzedażowe za maj 2011 pozwalają także zaobserwować efekt przeprowadzonych działań procesowo – marketingowych skierowanych do klientów instytucjonalnych w postaci delikatnego wzrost udziału ON w przychodach kosztem PB95. Dzięki tym działaniom zarówno wolumen jak i przychody ze sprzedaży dla klientów pobierających faktury VAT wzrosły o 40% w stosunku do kwietnia 2011, w czym największy udział miała właśnie sprzedaż ON. Przyciągnięcie klientów instytucjonalnych pozwoliło MOMO S.A. skompensować obniżony popyt na paliwa ze strony klientów indywidualnych w okresie urlopowym.

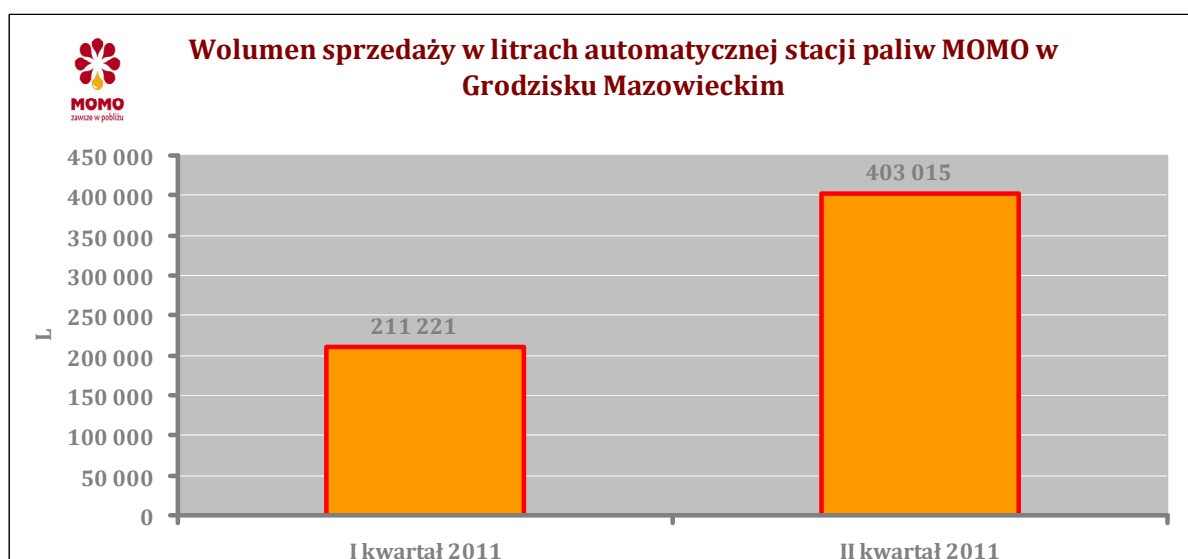
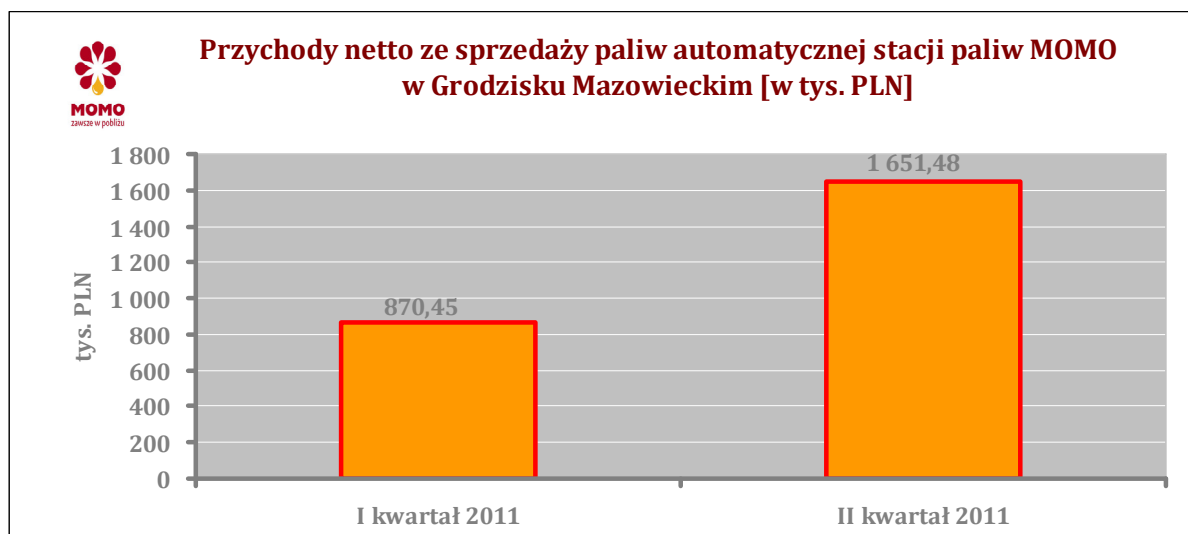
Jeśli zaś chodzi o kształtowanie się cen surowca, to w pierwszych dniach maja nastąpił gwałtowny spadek ceny baryłki ropy Brent na giełdzie londyńskiej z 126 USD aż na 110 USD. Kolejne sesje nie przyniosły jednak poważniejszego odbicia i w drugiej połowie miesiąca cena baryłki ropy Brent podążała w korytarzu od 114 USD do 116 USD. Mimo znacznych spadków cen surowca (max 13%), ceny paliw u polskich hurtowników spadły zaledwie o kilka procent (max 3%). Na ten fakt wpłynął niekorzystny wzrost kursu USD z 2,6429 PLN na początku miesiąca, do 2,7788 PLN na końcu miesiąca (+5%). Oznacza to, że wzrost wartości USD w dużej mierze skonsumował spadek ceny ropy naftowej. Analizując polski detaliczny rynek sprzedaży paliw płynnych należy zwrócić uwagę na dwa ciekawe zjawiska, jakie miały miejsce w maju 2011. Spadek cen na stacjach paliw był znacznie mniejszy niż u hurtowników. W ten sposób detaliści zaspokoiли oczekiwania klientów, co do obniżki ceny, jednocześnie realizując wyższą marżę i kompensując sobie spadek zysków w trudnych pierwszych miesiącach 2011 roku. Po drugie spadek cen na stacjach paliw produktów o bardzo dużym wolumenie sprzedaży tzn. Pb95, ON był wyższy niż produktów o niskim wolumenie sprzedaży m.in. Pb98. Było to spowodowane faktem, że detaliści zakupili paliwo ciesząc się niższym popytem w okresie „panowania” wysokich cen i dopóki nie sprzedali zawartości zbiorników, nie byli w stanie obniżyć ceny.

Czerwiec 2011 pod względem wydarzeń makroekonomicznych był bardzo spokojnym miesiącem. Nie miały w nim miejsca ani konflikty zbrojne, ani zapowiedzi rządu na wpływanie na kurs danej waluty, również z czołówek programów informacyjnych

zniknęły wiadomości o drożącym paliwie. Okres spokoju pozytywnie wpłynął na nastroje klientów, co miało swój udział w osiągnięciu kolejnych rekordów przez MOMO S.A. W czerwcu 2011 roku automatyczna stacja paliw MOMO w Grodzisku Mazowieckim zwiększyła przychody brutto o 8,66% i wolumen sprzedaży o 10,54% w porównaniu do maja osiągając w ten sposób wyniki 581 632,16 PLN netto (715 407,56 PLN brutto) oraz 143 363,49 litrów. Tak wysokie wzrosty są skutkiem nie tylko zwiększenia średniego tankowania (wzrost o 2,96% w porównaniu do maja 2011 do 15,66 l) ale przede wszystkim pozyskania nowych klientów (wzrost średniej dziennej ilości klientów o 10,92% do 305). Majowe spadki cen u hurtowników pozwoliły podnieść marżę przez detalistów i odrobić straty z okresu utrzymywania się niskich marż w ubiegłych miesiącach. Dzięki temu, gdy w drugiej połowie czerwca cena baryłki ropy Brent spadła z 119 do 105 USD, a wraz z nią także ceny paliw u producentów, klienci mogli zaobserwować na pylonach cenowych stacji paliw znacznie niższe ceny. W ostatnich dniach miesiąca cena baryłki ropy Brent odzyskiwała wcześniejsze straty i utrzymywała się na poziomie 112 USD za baryłkę. Porównując ruch cen paliw na detalicznych stacjach, u producentów jak i baryłki ropy Brent można zaobserwować ciekawe działania detalistów. Mimo drożącego surowca, na stacjach paliw utrzymywały się bardzo niskie ceny, gdyż sprzedawcy wyprzedawali wcześniej zakupione tanie paliwo, aby jak najwcześniej zatankować zbiorniki po nowych wyższych cenach i wzrost ten „przerzucić” na klienta końcowego. Tego typu działania pokazują, że polscy detaliści spodziewali się zwyżek cen paliw.

W czerwcu 2011 po okresie „wyhamowania” dynamiki wzrostów i stabilizacji wyników sprzedażowych (kwiecień, maj 2011) nastąpiło „ożywienie”. Zaowocowało to 8-10% wzrostami najważniejszych dla Spółki kategorii sprzedażowych. W porównaniu do maja 2011 roku automatyczna stacja paliw MOMO w Grodzisku Mazowieckim uzyskała wzrost 8,66% przychodów oraz 10,54% wolumenu sprzedaży. Było to efektem przede wszystkim zwiększenia bazy klientów (wzrost średniej dziennej ilości klientów o 10,92% do 305) i w mniejszym stopniu wzrostu średniego tankowania (wzrost o 2,96% do 15,66 l), które od lutego 2011 utrzymuje się na stałym poziomie ok. 15 litrów na transakcję. W okresie letnim nie należy się spodziewać wzrostu tej wartości, gdyż jest to czas zwiększonego popytu na paliwo do motocykli oraz kosiarek spalinowych.

Jak można zaobserwować na poniższych wykresach Spółce udało się niemal podwoić wyniki sprzedażowe za II kwartał w porównaniu do I kwartału 2011.



W efekcie realizowania konsekwentnej polityki pozyskiwania klientów oraz zarządzania ceną MOMO S.A. w II kwartale 2011 uzyskało 1,65 mln PLN przychodów netto (2,03 mln PLN brutto) ze sprzedaży paliw (wzrost o 90,41% w porównaniu do I kwartału 2011) oraz 403 015 litrów wolumenu sprzedaży (wzrost o 90,80% w porównaniu do I kwartału 2011).

Zdarzenia istotne z punktu widzenia obrotu akcjami Emitenta

II kwartał 2011 obfitował w wydarzenia mające bezpośredni wpływ na obrót akcjami Emitenta.

24 maja 2011 Zarząd MOMO S.A. podjął uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki o kwotę nie większą niż 1 mln PLN w ramach kapitału docelowego w drodze emisji nie więcej niż 5 mln akcji zwykłych na okaziciela serii D o wartości nominalnej 0,20 PLN każda. Cenę emisyjną jednej akcji serii D ustalono na poziomie 0,50 PLN. Te działania mają na celu pozyskanie niezbędnych środków na realizację budowy na kilku pozyskanych i przygotowanych już lokalizacjach m. in. w Radomiu i Otwocku.

Natomiast 30 czerwca 2011 roku o godzinie 12:00 odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy MOMO S.A. W wyniku głosowań obecnych akcjonariuszy zatwierdzono zarówno *sprawozdanie Zarządu z działalności* jak i *sprawozdanie finansowe Spółki za rok obrotowy 2010*. Działania zarówno Zarządu jak i Rady Nadzorczej spotkały się z akceptacją i uznaniem właścicieli MOMO S.A. czego wyrazem było udzielenie członkom tych organów absolutorium z wykonywanych obowiązków. Podczas ZWZ podjęto także uchwałę w sprawie warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Emitenta w drodze emisji akcji serii E z wyłączeniem prawa poboru oraz emisji warrantów subskrypcyjnych serii A.

Warto również wspomnieć, że do Rady Nadzorczej MOMO S.A. powołano nowych Członków – Panią Anetę Antoniewicz oraz Pana Jerzego Gąsiorowskiego.

Aby dowiedzieć się więcej zapraszamy do lektury [Protokołu Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy spółki pod firmą MOMO Spółka Akcyjna.](#)

3. Informacja Zarządu Emitenta na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem Emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności, w szczególności poprzez działania nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie

Działalność operacyjna

W raportowanym okresie Spółka skupiła się na działalności marketingowej skierowanej do klientów instytucjonalnych. Wprowadzono innowacyjne rozwiązania dla tej grupy klientów oparte na kartach flotowych MOMO. Posiadacz takiej karty nie musi każdorazowo drukować faktury z tankomatu, lecz po zalogowaniu się w strefie klienta na stronie internetowej MOMO S.A. (www.momo.com.pl) może wydrukować zbiorczą fakturę za dany miesiąc lub wnioskować o przesłanie jej pocztą. Tego typu udogodnienia pokazują dbałość MOMO S.A. o obsługę klienta jak i środowisko naturalne. Kolejnym motywem wprowadzenia opisanej funkcjonalności był zamiar penetracji rynku klientów instytucjonalnych, który jak pokazały analizy struktury sprzedaży (wciąż przeważający udział PB95, a nie ON) stanowili zaledwie kilkuprocentowa grupę klientów automatycznej stacji paliw MOMO w Grodzisku Mazowieckim. Ponadto nie bez znaczenia był również fakt, że klienci instytucjonalni przejeżdżają średnio większą ilość kilometrów niż klienci indywidualni, co naturalnie przekłada się na ich większą konsumpcję paliw, jak również tankują średnio znacznie więcej. Przeprowadzone działania przyniosły zamierzony skutek, co można zaobserwować poprzez spadek udziału PB95 i wzrost ON w strukturze sprzedaży (w kwietniu PB95 – 55,65%, ON – 39,92%; w czerwcu PB95 – 52,83%; ON – 41,46%).

MOMO S.A. penetrując rynek klientów instytucjonalnych nie zaniedbało swojej dotychczas najliczniejszej grupy odbiorców – klientów indywidualnych. Wyrazem tego była kontynuacja okresowych akcji „Jednodniowy Zawrót Głowy” polegających na oferowaniu klientom w danym dniu paliw po niższych cenach.

Działalność inwestycyjna

W II kwartale 2011 Emitent kontynuował politykę regulowania i zabezpieczania współpracy z podwykonawcami/ dostawcami na potrzeby realizacji budowy kolejnych

stacji. W tym celu MOMO S.A. 6 kwietnia 2011 zawarło umowę z firmą PCS na dostawę 60 tankomatów do 30 automatycznych stacji paliw MOMO na łączną kwotę 3,6 mln PLN. Kolejnym krokiem na drodze realizacji tej strategii było podpisanie umowy o wartości 212 tys. PLN z CGH Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy na dostawę zbiorników podziemnych na paliwa płynne o łącznej pojemności 150 tys. litrów.

Natomiast 9 maja 2011 MOMO S.A. podpisała umowę z firmą *Oil Service Sp. z o.o.* na dostawę dystrybutorów *Gilbarco* o wartości 1,6 mln PLN do kolejnych stacji paliw MOMO. Zawarcie tego porozumienia jest niewątpliwym sukcesem negocjacyjnym Spółki na drodze jej dalszego rozwoju, gdyż gwarantuje MOMO S.A. niezmiennosc ceny produktów *Oil Service Sp. z o.o.* do końca 2013 roku. Warto wspomnieć, że dystrybutory *Gilbarco* znalazły już zastosowanie na stacji MOMO w Grodzisku Mazowieckim.

W raportowanym okresie Emitent mając na uwadze zapewnienie dalszego rozwoju Spółki intensyfikował także działania w celu pozyskania nowych lokalizacji. Kamieniem milowym w realizacji tej strategii było zawarcie porozumienia w sprawie dzierżawy gruntu w Otwocku przy ulicy Stanisława Staszica pod budowę i prowadzenie automatycznej stacji paliw MOMO w ciągu najbliższych 15 lat. Emitent prognozuje, że stacja paliw w Otwocku zostanie oddana do użytku w drugiej połowie 2012 roku.

Podsumowując do dnia sporządzenia niniejszego raportu Spółce udało się w pierwszym półroczu 2011 zawrzeć porozumienia dzierżawy gruntów pod budowę kolejnych stacji paliw MOMO w:

- 🔥 Radomiu przy ul. Żółkiewskiego,
- 🔥 Radomiu (dokładny adres lokalizacji nie został jeszcze opublikowany),
- 🔥 Otwocku przy ul. Staszica,

Ponadto MOMO S.A. negocjuje warunki porozumienia dzierżawy gruntów pod ok. kolejnych 40 stacji oraz podjęła współpracę z jedną ze spółek grupy POLOmarket – FRAPO Invest w celu pozyskania nieruchomości gruntowych o wysokim potencjale sprzedażowym pod budowę kolejnych automatycznych stacji paliw MOMO. Takimi niewątpliwie lokalizacjami są tereny znajdujące się przy istniejących jak i

planowanych supermarketach POLO, które Emitent planuje dzierżawić. W dalszym ciągu ustalane są techniczne warunki dzierżawy przy pierwszych dwóch lokalizacjach w Koninie. Współpraca z FRAPO Invest pozwoli obniżyć koszty budowy nowych automatycznych stacji paliw ze względu na istniejącą już infrastrukturę techniczną. Według opinii Emitenta wyjście poza teren województwa mazowieckiego nie przeczy dotychczasowej strategii, lecz pozwoli na przyspieszenie rozwoju sieci MOMO.

Powyżej opisane działania operacyjne mające na celu powiększenie grupy lojalnych klientów automatycznej stacji paliw MOMO w Grodzisku Mazowieckim potwierdzone bardzo wysokimi wynikami sprzedażowymi jak również zabezpieczenie warunków współpracy z partnerami oraz nieruchomości gruntowym niezbędnym do realizacji strategii rozwoju MOMO S.A. pozwalają z optymizmem spoglądać w przyszłość Spółki i oczekiwać jeszcze lepszych wyników zarówno operacyjnych jak i inwestycyjnych w kolejnym kwartale.

4. Stanowisko Zarządu odnośnie zrealizowania podanych do publicznej wiadomości prognoz wyników na rok 2011 oraz możliwości zrealizowania prognoz na lata 2011-2013 w świetle zaprezentowanych danych finansowych za okres od 1.01.2010 do 31.03.2011 roku.

W Dokumencie Informacyjnym sporządzonym w związku z wprowadzeniem akcji serii B, C oraz praw do akcji serii C do obrotu na rynku NewConnect Emitent przedstawił następujące prognozy na lata 2010-2012.

[tys. zł netto]	2011	2012
Ilość stacji w na koniec roku	4	8
Przychody brutto [tys. zł]	7.572	37.886
Koszty stałe i zmienne (bez amortyzacji) [tys. zł]	7.721	37.502
zysk/strata na sprzedaży [tys. zł]	-149	384
Koszty inwestycyjne [tys. zł]	-2.824	-3.766
EBITDA [tys. zł]	-9	865
Amortyzacja [tys. zł]	140	481

W związku z wynikami finansowymi osiągniętymi przez Emitenta w II kwartale 2011 roku, a także biorąc pod uwagę fakt zakończenia pierwszych 6 miesięcy działalności pierwszej automatycznej stacji paliw MOMO, oraz zabezpieczenie realizacji kolejnych obiektów, Emitent w pełni podtrzymuje roczne prognozy finansowe na lata 2011 i 2012.



MOMO S.A.

Ul. Św. Barbary 1

00-686 Warszawa

Tel. (22) 622-21-33

Fax. (22) 378-11-61

www.momo.com.pl

email: momo@momo.com.pl

