



MOMO
zawsze w pobliżu

Raport kwartalny MOMO S.A.
za III 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 III kwartał 2011 roku.

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

[tys. zł netto]	na 30.09.2011	na 30.09.2010	na 30.06.2011	na 30.06.2010
a) kapitał własny	3 829,40	4 800,00	4 115,11	
b) należności długoterminowe	0,00	0,00	0,00	Nie dotyczy Spółka została zarejestrowana 1.06.2010 i pierwszy raport został opublikowany za III kwartał 2010.
c) należności krótkoterminowe	118,44	62,20	191,99	
d) środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	189,42	1 050,00	213,90	
e) zobowiązania długoterminowe	66,36	0,00	71,91	
f) zobowiązania krótkoterminowe	734,56	56,20	666,03	
[tys. zł netto]	za okres 1.07.2011- 30.09.2011 (III kw.2011)	za okres 1.07.2010- 30.09.2010 (III kw.2010)	za okres 1.01.2011- 30.09.2011 (I-III kw.2011)	za okres 01.06.2010- 30.09.2010 (I-III kw.2010)
g) amortyzacja	23,24	208,00	67,95	208,00
h) przychody netto ze sprzedaży	1 802,19	10,00	4 323,59	10,00
i) zysk/strata na sprzedaży	-103,72	-219,50	-485,81	-219,50
j) zysk/strata na działalności operacyjnej	-203,25	-418,60	-784,32	-418,66
k) EBITDA ¹	-97,14	-11,50	-417,78	-11,50
l) zysk/strata brutto	-202,81	-414,90	-783,40	-414,90
m) zysk/strata netto	-202,81	-414,90	-783,40	-414,90

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. PLN i zaliczone do pozostałych kosztów operacyjnych.

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

III kwartał 2011 był bardzo trudnym okresem, nie tylko dla MOMO S.A., lecz także dla całego rynku paliw płynnych. Ostatnie 6 tygodni zaskoczyło niemal wszystkich analityków, gdyż o wysokości cen na pylonach stacji paliw decydowali głównie polscy sprzedawcy detaliczni, a nie jak dotychczas cena baryłki ropy czy też kształtowanie się kursu USD/PLN. Aby móc jednak wyciągnąć powyższy wniosek należy szczegółowo zanalizować wszelkie czynniki dotychczas wpływające na cenę detaliczną paliw.

Już w pierwszych dniach lipca 2011 cena baryłki ropy Brent poszybowała z 111,50 USD na 118,00 USD. W kolejnych dniach cena ta jeszcze czterokrotnie testowała tę linię oporu, jak i linię podparcia na poziomie 116,00 USD, w wyniku czego na wykresie wytworzył się korytarz cenowy pomiędzy tymi wartościami. Koniec miesiąca przyniósł zmianę nastrojów na rynku towarowym. W ostatnich dniach lipca wskaźniki techniczne prognozowały rychły spadek cen, co nastąpiło na początku sierpnia, aż do poziomu 113,00 USD. Najgwałtowniejszy spadek nastąpił 4 sierpnia, kiedy to cena baryłki ropy spadła o prawie 6 USD w ciągu jednego dnia. Trend ten utrzymywał się aż do 8 sierpnia, gdy nastąpiło odbicie przy poziomie 103,63 USD. W kolejnym tygodniu cena surowca sukcesywnie rosła. Kolejne większe wahania odnotowano od 17 do 24 sierpnia, kiedy to kilkakrotnie cena baryłki ropy testowała linię podparcia na poziomie 106,50 USD oraz oporu przy ok. 110,00 USD. Ostatni tydzień analizowanego miesiąca przyniósł już niestety jedynie wzrost ceny surowca, która powróciła do poziomu ok. 114,00 USD. Powrót ten jednak okazał się krótkotrwały i już w pierwszych dniach września nastąpił znaczny spadek o 3,9% do poziomu 109,86 USD. 7 września nastąpiła próba odwrócenia trendu i cena baryłki ropy Brent osiągnęła swoje maksimum lokalne (116,06 USD), by po kolejnych 4 dniach ponownie spaść do poziomu 110,00 USD. Od 11 do 21 dnia analizowanego miesiąca cena ropy podążała w korytarzu 109,00 - 112,00 USD, by 23 września zanotować kolejny spektakularny spadek o 5,8% do poziomu 104,00 USD. Ostatnie dni analizowanego okresu przyniosły jedynie niewielkie i krótkotrwałe odbicie i ostatecznie na koniec września cena baryłki ropy Brent wynosiła 102,33 USD czyli o

8,22% mniej niż pierwszego dnia analizowanego kwartału i jest to najniższa cena tego surowca od 15 lutego 2011 roku.

Drugim czynnikiem dotychczas wpływającym na kształtowanie się cen paliw w Polsce był kurs USD/PLN. Wzrost kursu USD z 12 lipca z 2,7505 na 2,9039 spotęgował zwwyżki na pylonach cenowych. Na szczęście dla polskich konsumentów w drugiej połowie miesiąca USD powoli „osłabiał się” dochodząc w ostatnich dniach lipca do linii podparcia na poziomie 2,7601. W sierpniu oraz wrześniu kurs USD/PLN kształtował się dokładnie odwrotnie niż cena baryłki ropy Brent, tzn. w dniach, gdy cena ropy osiągała swoje lokalne minimum, kurs USD/PLN notował maksimum na poziomie 2,9812. Koniec miesiąca przełamał jednak tę zależność. Mimo spadającej tendencji kursu dolara w drugiej połowie sierpnia, zakończył on jednak miesiąc znacznie „wzmocniony” (2,8811) w stosunku do swojego poziomu z początku miesiąca (2,8000). Przez cały wrzesień dolar „umacniał się” wobec złotówki osiągając minimum i maksimum lokalne na poziomie odpowiednio 2,9800 (7.09.2011) i 3,3700 (22.09.2011). Wszelkie spadki kursu były krótkotrwałe i w efekcie linia podparcia stawała się linią odbicia. Ostatni tydzień analizowanego miesiąca przyniósł stabilizację notowań USD/PLN i kurs zaczął podążać w korytarzu 3,2300-3,3000 PLN, co daje nadzieję na „osłabienie” gwałtownie zwykłego trendu w najbliższym czasie. Ostatecznie na koniec miesiąca dolar osiągnął cenę 3,2997 PLN czyli wzrost o 19,97% w porównaniu do pierwszego dnia analizowanego okresu.

Powyżej opisane czynniki powinny mieć decydujący wpływ na kształtowanie się ceny detalicznej na polskich stacjach paliw. Jednak w analizowanym okresie nie do końca tak było, co potwierdza, że III kwartał 2011 roku był pod względem analitycznym bardzo ciekawy i zaskoczył wszystkich poza autorami ostatnich „nierynkowych” zachowań. W lipcu 2011 roku ceny paliw u polskich hurtowników rosły z kilkudniowym opóźnieniem wobec zmian na rynku towarowym i walutowym. Wzrost cen paliw osiągnął swoje maksimum 20 lipca na poziomie ok. 6% w porównaniu do cen z początku miesiąca. W kolejnych dniach następował powolny spadek cen paliw u polskich hurtowników. Ostatecznie na koniec miesiąca cena paliwa była ok. 5% wyższa w porównaniu do cen z końca czerwca 2011.

W tym miejscu należy zauważyć pewną prawidłowość. Zazwyczaj zmiana cen u polskich detalistów następuje z pewnym opóźnieniem wobec zmian cen u

hurtowników i ma łagodniejszy przebieg. Powodem tego jest zachowanie detalistów, którzy większych kosztów zakupu towarów nie przerzucają natychmiast na klientów końcowych, lecz częściowo pokrywają je poprzez obniżkę marży. Takie zachowanie bynajmniej nie jest spowodowane chęcią „złagodzenia” wzrostu cen dla klienta, lecz faktem, że stacja paliw posiada zapasy paliwa w zbiorniku, których dopóki nie wyprzedzi, dopóty nie musi ich uzupełniać po nowej wyższej cenie. Ponadto stacja paliw posiadająca duży wolumen sprzedaży częściej dokonuje zakupów, co w sytuacji wzrostu ceny oznacza, że musi obniżyć marżę, dopóki konkurencyjne stacje o mniejszej sprzedaży również nie sprzedadzą swoich zapasów i uzupełnią ich po wyższej cenie, gdyż w przeciwnym razie może spodziewać się odpływu klientów do konkurencji. Taką sytuację można było zaobserwować w pierwszej połowie lipca. Konsekwencją takiego zachowania jest także opóźnienie reakcji w przypadku obniżki cen, gdyż detaliści najpierw dążą do powetowania sobie wcześniejszych strat i podwyższenia marży, a dopiero później obniżają ceny oferowanych produktów.

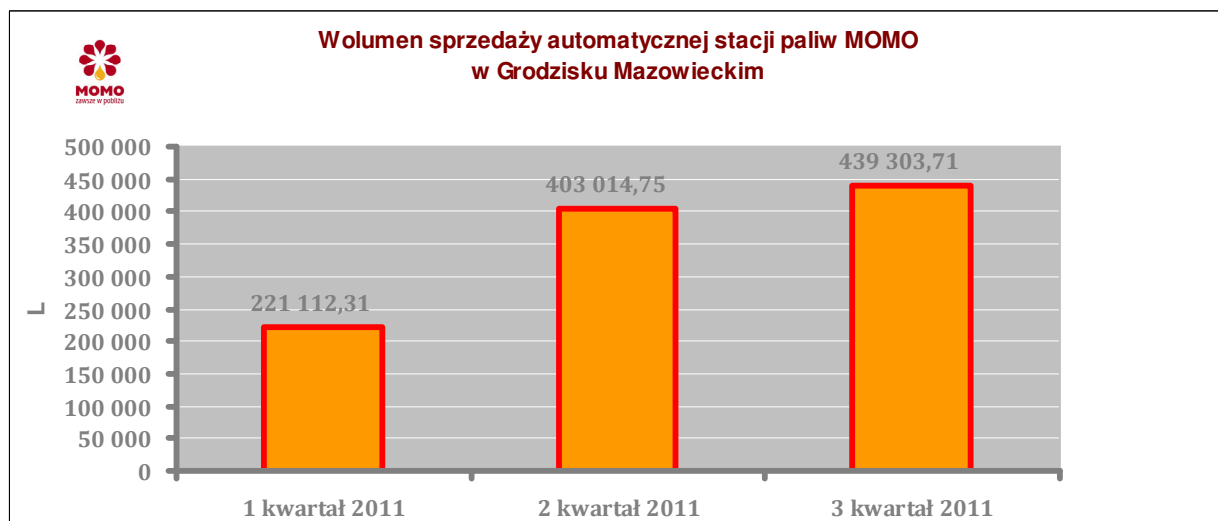
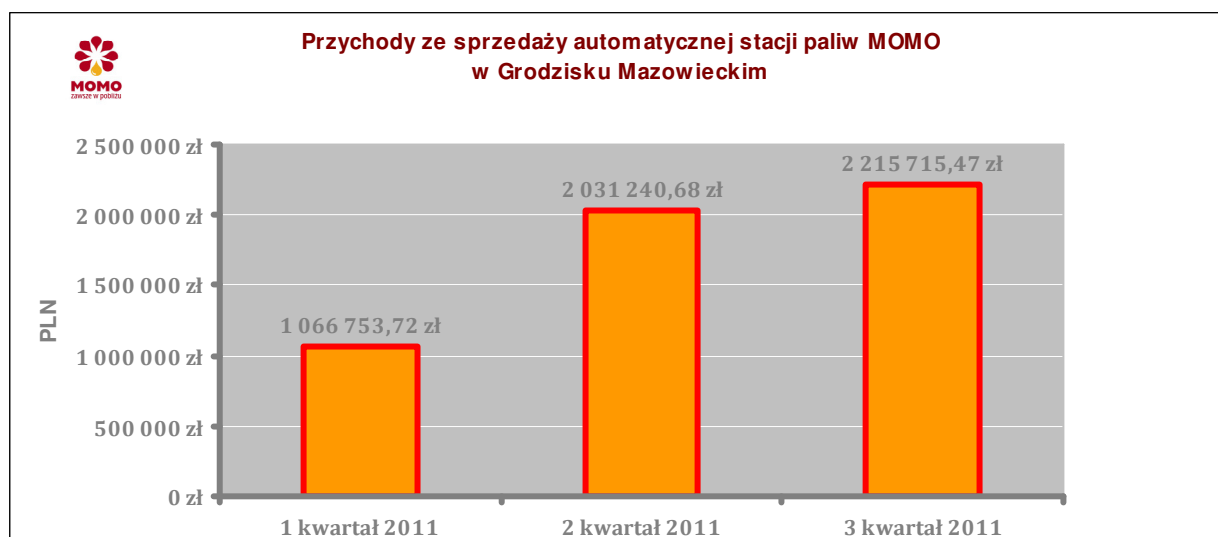
O ile w lipcu, analizując sytuację makroekonomiczną, kształtowanie się cen paliw na pylonach polskich stacji można było wytłumaczyć, o tyle poziom cen w kolejnych miesiącach III kwartału 2011 był całkowicie oderwany od dotychczas kształtujących go czynników. Pierwszą „niespodziankę” sprawili polscy hurtownicy. W sierpniu hurtowe ceny paliw kształtowały się na niemal sztywnym poziomie, odchylając się zaledwie +/- 1% w stosunku do ceny z 1 sierpnia 2011. To zachowanie było tym bardziej zaskakujące, gdyż mimo odwrotnie proporcjonalnego kształtowania się ceny baryłki ropy Brent oraz kursu USD/PLN, to jednak maksymalnie 6,47% wzrost wartości dolara nie zdołał w pełni zniwelować 11,22% spadków cen ropy. We wrześniu 2011 roku najwięksi hurtownicy rynku paliw płynnych zaledwie 3 razy ogłosili zmianę cen swoich podstawowych produktów. Było to spowodowane nie tylko niepewnością i oczekiwaniem na wynik wyborów parlamentarnych, lecz również tym, że spadek cen surowca (-10,51%) został w całości skonsumowany przez wzrost kursu PLN/USD (+13,38%), a nawet doprowadził do wzrostu ceny hurtowej paliwa o 3,58% w porównaniu do początku miesiąca, co pokazuje doskonale ujemną korelację pomiędzy ceną baryłki ropy Brent, a kursem PLN/ USD.

Drugie „nierynkowe” zachowanie można było zaobserwować na rynku detalicznej sprzedaży paliw. W ostatnich dniach sierpnia oraz we wrześniu 2011 roku mogliśmy

zauważyć bardzo dużą rozbieżność cen nawet w obszarze jednego rynku lokalnego. Niestety, nie miało to związku z prawami rynku, lecz z faktem, że największy polski detalista – PKN ORLEN realizował cele swojego głównego akcjonariusza. Te działania spowodowały, że cena na pylonach polskiego koncernu była równa lub nawet niższa od ceny hurtowej. W związku z powyższym inni gracze na rynku paliwowym podjęli próby utrzymania wolumenu sprzedaży poprzez obniżkę cen kosztem marży, a nawet realizując stratę w nadziei, że sytuacja ta jest jedynie przejściowa. Ciekawą obserwacją jest, iż nawet w ramach jednego brandu we wrześniu 2011 roku mogliśmy zauważyć znaczne rozbieżności cenowe. Wynika to z faktu, że stacje należące do ORLEN-u utrzymywały niskie ceny, podczas gdy stacje dealerskie tego brandu nie godząc się na ponoszenie strat ustawiły ceny na poziomie ok. 5,25 PLN za litr, która przy ówczesnych cenach hurtowych paliw była jedynym racjonalnym poziomem. W pierwszych dniach września w wyniku „umacniania” się dolara i próby minimalizacji straty przez sieć detaliczną ORLEN podniósł ceny do poziomu ok. 5,07 PLN, a następnie w drugiej połowie miesiąca do 5,17 PLN za litr. W ostatnim tygodniu przedwyborczym największy detalista ponownie obniżył cenę na 5,09 PLN za litr.

Jak już wiemy, analizując rynek sprzedaży detalicznej po 9 października 2011, ostatnie tygodnie niskiej, a nawet ujemnej marży były jedynie wynikiem przedwyborczej gry, a nie zarysem długiej i poważnej „wojny cenowej”. Zgodnie z prognozą MOMO S.A. publikowaną w raporcie miesięcznym za sierpień i wrzesień 2011, rozstrzygnięcie wyborów parlamentarnych zaowocowało „uwolnieniem” cen detalicznych i gwałtownym wzrostem cen paliw o 0,20 – 0,30 PLN na litrze. Powyższe działania zapoczątkowały także odwróceniem relacji cenowej pomiędzy PB95 – ON. Obecnie olej napędowy jest droższym towarem na pylonach stacji paliw, co jest często spotykaną tendencją w wielu państwach Zachodniej Europy. III kwartał 2011 był trudnym sprawdzianem dla polskich detalistów, który zmusił wielu z nich do poprawy efektywności kosztowej. Śledząc komunikaty prasowe można zauważyć, że spółki sektora paliwowego liczą odnotowane ostatnio straty, które w wypadku największych graczy przekraczają 100 mln PLN. MOMO S.A. od początku swojego istnienia podkreślało, że zamierza być liderem efektywności kosztowej. Ostatnie zawirowania pozwoliły na sprawdzenie modelu biznesowego Emitenta oraz

zweryfikowanie powyższych deklaracji. Obrona strategia okazała się słuszną i pozwoliła na minimalizację strat, obronę wolumenu i poziomu przychodów ze sprzedaży. Skromne wzrosty najważniejszych wskaźników sprzedażowych (przychody ze sprzedaży: +9,08%; wolumen sprzedaży: +9,00%) w porównaniu z wynikami z II kwartału 2011, są efektem powyżej opisanych działań.



MOMO S.A. jest przygotowane na podobne działania w przyszłości, które jednak nie powinny mieć miejsca, gdyż jak pokazała praktyka, „przedwyborcza rozgrywka” znacznie osłabiła rentowność sektora paliwowego i potrzeba wielu miesięcy, aby ten rynek wrócił do kondycji sprzed sierpnia 2011. Jednak mając na uwadze potencjał lokalnego rynku Grodziska Mazowieckiego i dotychczasowy rozwój sprzedaży,

MOMO S.A. spodziewa się znacznego wzrostu wskaźników sprzedażowych w IV kwartale, które pozwolą w pełni zrealizować wcześniejsze prognozy.

Zdarzenia istotne z punktu widzenia obrotu akcjami Emitenta

1 sierpnia Emitent przygotowując się do dalszego rozwoju swojej działalności oraz pozyskania kapitału na ten cel zawarł umowę z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości o dofinansowanie w ramach działania 3.3 Tworzenie systemu ułatwiającego inwestowanie w MSP, poddziałania 3.3.2 - Wsparcie dla MSP osi priorytetowej 3, Kapitał dla innowacji, Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013. Podpisanie umowy jest konsekwencją zatwierdzenia Wniosku o finansowanie projektu "Usługi doradcze związane z pozyskaniem kolejnych inwestorów zewnętrznych". Emitent informował o tym w RB nr 16/2011 z dnia 29 marca 2011. Kwota projektu wynosi 276 330,00 złotych brutto, kwota wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem to 226 500,00 złotych, natomiast kwota wsparcia wynosi 113 250,00 złotych. Realizacja projektu jest powiązana ze strategią finansową emitenta i ma na celu zwiększenie efektywności pozyskiwania kapitału niezbędnego do dalszego rozwoju spółki MOMO.

Ponadto w raportowanym okresie prowadzone były także poszukiwania oraz wstępne rozmowy z potencjalnymi inwestorami finansowymi. Dokapitalizowanie Spółki jest niezbędne aby rozpocząć ostatni etap, po identyfikacji lokalizacji i zebraniu niezbędnych zezwoleń, czyli otworzyć place budowy kolejnych automatycznych stacji MOMO. W kolejnym kwartale Emitent będzie kontynuował powyższe działania i ma nadzieję na ich finalizację.

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

Mimo trwających wakacji, lipiec 2011 nie rozczarował pod względem wyników sprzedażowych. MOMO S.A. zdając sobie sprawę z faktu, iż duża część klientów udaje się na wypoczynek zintensyfikowała swoje działania w okresach zmiany turnusów urlopowych, tak aby zachęcić klientów do zakupu paliwa przed wyruszeniem w podróż oraz po powrocie. Dlatego też od piątku do poniedziałku w dniach 1-4, 15-18 oraz 29-31 lipca Emitent przeprowadził dobrze znaną klientom automatycznej stacji MOMO w Grodzisku Mazowieckim akcję marketingową „Jednodniowy zawrót głowy” polegającą na oferowaniu przez dany okres czasu paliwa po niższej, promocyjnej cenie. Jak wynika z analiz przeprowadzone działania okazały się sukcesem, gdyż właśnie w tych dniach osiągnięto najwyższy dzienny wolumen sprzedaży. W sierpniu Spółka kontynuowała przyjętą politykę. Spodziewana obniżka cen paliw połączona z dobrą pogodą zachęciły klientów do podróży, co przełożyło się na wyższą konsumpcję paliw. W tym miesiącu osiągnięto znaczny wzrost wszystkich raportowanych kategorii sprzedażowych. Wrzesień 2011, jak już było wielokrotnie wspomniane, był trudnym okresem nie tylko dla MOMO S.A. ale dla całego rynku detalicznej sprzedaży paliw. W tym okresie Emitent podejmował działania, których efektem była racjonalizacja kosztów i minimalizacja strat kosztem sporej utraty wolumenu sprzedaży. W tym trudnym okresie ujemnych marż klient przestał być największą wartością firmy, a stał się wręcz „oprawcą”. Dlatego spadek liczby klientów nie był bardzo dotkliwy dla MOMO S.A. pod warunkiem, że uda się ich odzyskać w kolejnym kwartale i dlatego Spółka planując przyszłe akcje marketingowe podjęła już pierwsze działania w tym celu. Wrzesień 2011 to także miesiąc zacieśniania współpracy Emitenta z głównym i strategicznym dostawcą – ORLEN PetroCentrum. Płocka spółka doceniła lojalność, a także siłę i potencjał MOMO S.A. nominując Emitenta do nagrody dla najlepszego nowego klienta

podczas Gali Orły ORLEN PetroCentrum, która odbyła się 12 września 2011 roku w Sopocie. Jednak zacieśnianie współpracy pomiędzy spółkami nie skończyło się jedynie na wymianie uprzejmości, lecz na wymiernych ekonomicznych efektach. 12 września 2011 roku MOMO S.A. podpisało aneks do umowy z ORLEN PetroCentrum zmieniający warunki handlowe na dostawę paliw. Zgodnie z postanowieniami aneksu ORLEN PetroCentrum przyznał MOMO S.A. kredyt kupiecki do kwoty 110 tys. PLN. Przyznanie limitu kredytowego odnawialnego oznacza znaczne zwiększenie efektywności zarządzania gotówką przez Emitenta. Jest to wynik dobrej, dziewięciomiesięcznej współpracy handlowej pomiędzy podmiotami. MOMO S.A. ma nadzieję na dalszą poprawę warunków wraz z wzrostem zaufania pomiędzy partnerami oraz okresu współpracy.

Działalność inwestycyjna

W III kwartale 2011 roku miały miejsce dwa znaczące wydarzenia dla dalszego rozwoju sieci automatycznych stacji paliw MOMO.

26 lipca 2011 roku Emitent, konsekwentnie realizując politykę zabezpieczania i regulowania zasad przyszłej współpracy, poinformował o zawarciu umowy z Ewros Sp. z o.o. na wykonanie i montaż identyfikacji wizualnej stacji paliw dla planowanych inwestycji MOMO na terenie kraju. Umowa zawiera wykonanie kompleksowej dokumentacji technicznej, produkcję i montaż elementów identyfikacji wizualnej dla 30 stacji Emitenta do 2015 roku. Wartość kontraktu wynosi 2,7 mln PLN. Firma EWROS istnieje od 1993 roku i specjalizuje się w projektowaniu, produkcji i montażu identyfikacji wizualnej oraz reklamy zewnętrznej. Ma na swoim koncie wiele realizacji dla największych sieci handlowych w całym kraju, w tym również dla MOMO S.A. w Grodzisku Mazowieckim. Ewros jest strategicznym partnerem Emitenta w procesie rozwoju sieci automatycznych stacji paliw.

W kolejnych dniach Zarząd MOMO SA opublikował informacje o zawarciu porozumienia z National Alamo w związku z projektem uruchomienia tankomatów MOMO uzupełnionych o zwiększoną funkcjonalność do automatycznej obsługi klientów National Alamo w swoich punktach wypożyczania samochodów oraz na stacjach MOMO. Pilotażowo planowane jest uruchomienie trzech urządzeń do automatycznej obsługi klientów wypożyczalni samochodów na lotniskach w

Warszawie, Krakowie i Gdańsku bez funkcji wydawania paliwa. Dodatkowo MOMO S.A. wyposaży pracowników i klientów National Alamo w kartę paliwową MOMO umożliwiającą zakup paliwa na stacjach MOMO i u wybranego akceptanta. Planowane jest także uruchomienie awatara National Alamo na ekranach tankomatów oraz na stronie internetowej MOMO. Warto nadmienić, że National Alamo należy do Enterprise Holdings i jest największym systemem wynajmu samochodów na świecie pod względem przychodów (12,6 mln USD), pracowników (68 000), i pojazdów (1 milion). W Polsce posiada 400 pojazdów do krótkiego najmu. Firma powstała w 1957 roku jako przedsiębiorstwo rodzinne i takim pozostaje do dzisiaj. Jest największym nabywcą samochodów w USA kupując rocznie 7% sprzedawanych pojazdów. National Alamo planuje automatyzację procesu wynajmu samochodów oraz jego rozwój na osiedlach mieszkaniowych. Podjęcie współpracy z National Alamo pozwoli MOMO S.A. zarówno zwiększyć przychody z podstawowej działalności operacyjnej, jak również zdywersyfikować ich źródła. Dzięki dodaniu nowych funkcjonalności Spółka rozwinie swój autorski i innowacyjny projekt tankomatu.

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 30.09.2011 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 2011-2012.

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

W wyniku słabszych wyników w III kwartale spowodowanych opisanymi w niniejszym raporcie „zawirowaniami przedwyborczymi” oraz przedłużającym się procesem pozyskania dalszego kapitału na rozwój Sieci Automatycznych Stacji Paliw MOMO związanym z negatywnymi nastrojami inwestorów na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz Alternatywnym Systemie Obrotu NewConnect Emitent postanowił dokonać korekty prognoz na lata 2011-2012 przedstawionych w Dokumencie Informacyjnym sporządzonym w związku z wprowadzeniem akcji serii B,C oraz praw do akcji serii C do obrotu na rynku NewConnect. Nową prognozę na lata 2011-2012 przedstawia poniższa tabela.

[tys. zł netto]		2011	2012
Ilość stacji w na koniec roku		1	4
Przychody ze sprzedaży	brutto	7 700,00	14 697,00
	netto	6 260,16	11 948,78
Koszty stałe i zmienne (bez amortyzacji)		7 131,48	12 919,95
Amortyzacja		91,20	553,00
Zysk z podstawowej działalności operacyjnej		-962,52	-1 524,17
Koszty inwestycyjne		0,00	-1 950,00
EBITDA ²		-473,32	-573,17

Warto podkreślić, że mimo nie zrealizowania budowy kolejnych 3 stacji paliw w 2011 roku, MOMO S.A. zamierza **przekroczyć** dotychczasową **prognozę przychodów** brutto ze sprzedaży w 2011 roku do poziomu 7,7 mln PLN brutto (6,26 mln PLN netto). Oznacza to, że zarówno wolumen sprzedaży Automatycznej Stacji Paliw MOMO S.A. w Grodzisku Mazowieckim jak i jego wartość znacznie przekroczyły wcześniejsze założenia. Potwierdza to tezę, że Spółka bardzo wnikliwie przeanalizowała potencjał lokalnego rynku i obrane kryteria lokalizacji dotychczas sprawdziły się.

Zakrojone na szeroką skalę działania rozwojowe polegające na identyfikowaniu lokalizacji i zleceniu wykonania specjalistycznych ekspertyz pod kątem możliwości prawnych oraz technicznych budowy stacji spowodowały znaczny wzrost kosztów, które zarówno w *wybranych danych finansowych* jak i *korekcie prognoz na lata 2011-2012* ujęte zostały w kategorii kosztów operacyjnych. Jednak wydatki te nie zostaną zmarnowane, gdyż w sytuacji pozyskania inwestora finansowego i przystąpienia do realizacji budowy Automatycznych Stacji Paliw MOMO na tych nieruchomościach gruntowych przeprowadzone dotychczas działania zaowocują skróceniem okresu realizacji inwestycji oraz zmniejszeniem niezbędnych nakładów.

² Wynik EBITDA uwzględnia - oprócz wartości pozycji "amortyzacja" wchodzącej w skład kosztów działalności operacyjnej - także odpisy amortyzacyjne od wartości firmy wynoszące rocznie 398 tys. PLN (kwartalnie 99,50 tys. PLN) i zaliczone do pozostałych kosztów operacyjnych.

Spółka pragnie przypomnieć, że Do dnia sporządzenia niniejszego raportu zawarła 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.

Publikacja kalkulacji na kolejne lata oraz ewentualnego uaktualnienia prognoz na 2012 rok Emitent dokona niezwłocznie po pozyskaniu inwestora finansowego, który zapewni Spółce stabilne finansowanie rozwoju w perspektywie najbliższych 5 lat.



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

